vinetur

La UE estudia represalias económicas de hasta 93.000 millones ante la amenaza de nuevos aranceles de Trump

El sector vitivinícola europeo teme perder el mercado estadounidense si se agravan las tensiones comerciales entre Bruselas y Washington

lunes 19 de enero de 2026



La Comisión Europea ha anunciado que está preparada para responder a la amenaza de nuevos aranceles por parte del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, que podrían afectar al vino europeo. El portavoz de la Comisión, Olof Gill, explicó este lunes que la prioridad de la Unión Europea es buscar una solución diplomática y evitar la imposición de gravámenes, ya que estas medidas perjudicarían tanto a consumidores como a empresas en ambos lados del Atlántico. Sin embargo, Gill subrayó que la UE dispone de herramientas para proteger sus intereses económicos si finalmente se aplican los aranceles.

Los jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea se reunirán este jueves, 22 de enero, en Bruselas para debatir una respuesta conjunta ante los intentos de Estados Unidos de aumentar su influencia sobre Groenlandia. Esta reunión extraordinaria fue convocada después de que los embajadores permanentes ante la UE analizaran posibles represalias económicas contra Washington el pasado domingo, 18 de enero. Entre las opciones planteadas figura la adopción de medidas por valor de 93.000 millones de euros, una posibilidad que ya se había considerado el año anterior pero que se pospuso para facilitar un acuerdo comercial entre Bruselas y Washington.

La decisión sobre estas represalias permanece congelada hasta el próximo 6 de febrero, aunque los países miembros estudian activarla si Trump confirma la subida de aranceles. Francia, Alemania, España y Polonia han pedido activar el instrumento anticoerción, vigente desde 2023, que permite a la Comisión imponer restricciones a importaciones y exportaciones estadounidenses, limitar inversiones o restringir derechos de propiedad intelectual. También podría prohibirse la participación de empresas estadounidenses en licitaciones públicas europeas.

A pesar de estas posibilidades, fuentes diplomáticas insisten en que el primer paso será buscar una solución negociada y mantener el diálogo con Estados Unidos. La primera oportunidad para tratar el asunto con Trump será durante el Foro Económico Mundial que comienza este lunes en Davos. No obstante, por ahora no hay prevista una reunión entre la presidenta de la Comisión Europea, Ursula Von der Leyen, y el presidente estadounidense.

El sector del vino europeo ya sufrió en 2025 las consecuencias de los aranceles impuestos por Estados Unidos. Las bodegas y exportadores han informado de caídas en ventas e ingresos en uno de sus principales mercados internacionales. El gravamen se suma al precio original del producto y a los costes logísticos, lo que ha obligado a renegociar márgenes y ajustar operaciones comerciales. Importadores estadounidenses han reducido pedidos o solicitado aplazamientos para minimizar riesgos. Algunas empresas adelantaron compras antes de la entrada en vigor del arancel para salvar campañas importantes; otras optaron por pedidos más pequeños y frecuentes, lo que incrementó los costes logísticos.

La incertidumbre ha sido un factor clave para el sector vitivinícola europeo durante el último año. El vino se comercializa con calendarios largos y cualquier cambio en los precios afecta tanto a distribuidores como a consumidores finales. Cuando el precio sube por un gravamen adicional, muchos consumidores optan por vinos procedentes de otros países o por productos nacionales estadounidenses.

Las bodegas medianas y pequeñas han sido las más afectadas porque dependen en gran medida del mercado estadounidense y no siempre pueden absorber el incremento sin trasladarlo al precio final. En las gamas más económicas, unos céntimos pueden marcar la diferencia entre vender o no una botella. El canal hostelero y las tiendas especializadas también han ajustado sus cartas y surtidos para adaptarse a la nueva situación.

El aumento del coste por referencia ha obligado a los importadores a financiar inventarios más caros, lo que complica su gestión financiera. El temor actual del sector es que un nuevo incremento en los aranceles haga inviable mantener parte del mercado estadounidense. Si esto ocurre, las bodegas podrían verse obligadas a vender excedentes en otros mercados a precios más bajos o depender aún más de campañas puntuales y estacionales.

La industria del vino trabaja con ciclos largos y decisiones agronómicas planificadas con antelación. Sin embargo, las circunstancias actuales obligan a tomar decisiones rápidas tanto en el ámbito comercial como financiero para adaptarse a un escenario incierto marcado por las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea.